

B2B-MYYNNIN TEHOPÄIVÄ

KASVAJA KANSAINVÄLISTY

— TAHKOLLA 15. SYYSKUUTA —

MAKSUTON TEHOPÄIVÄ
POHJOIS-SAVON ELÄMYS- JA
OHJELMAPALVELUTOIMIJOILLE



LIISA TUOKKO

Markkinointi



SUVI AHOLA

Tuotteistaminen



GRETA TANSKANEN

Liiketoiminta

ILMOITTAUDU 31.8. MENNESSÄ



15.9.2026



KLO 9-16



GOLDEN RESORT,
TAHKO

SAVONIA

SAVON
AMMATTIOPISTO



Euroopan unionin
osarahoittama



Pohjois-Savon liitto

NORDIC
MARKETING

TEE PALVELUSTASI HELPOMMIN OSTETTAVA

YMMÄRTÄÄKÖ B2B-OSTAJA
NOPEASTI, MITÄ TARJOAT,
KENELLE PALVELUSI SOPII JA
MIKSI SE KANNATTA
VALITA?

Kasva ja kansainvälisty -
tehopäivässä kirkastat palvelusi,
myyntiviestisi ja kasvun suuntasi
yhdessä asiantuntijoiden ja
alueen muiden toimijoiden
kanssa.

PÄIVÄ ON SINULLE, JOS
HALUAT:

 tehdä palvelustasi helpommin ostettavan

 vahvistaa B2B-myyntiäsi ja myyntiviestiäsi

 tunnistaa tärkeimmät asiakkaasi ja
markkinasi

 löytää kasvua tukevia kumppaneita

EI PELKKÄÄ KUUNTELUA

Asiantuntijapuheenvuorot
yhdistyvät käytännön
työskentelyyn. Sovellat oppeja
suoraan omaan toimintaasi.

PÄIVÄN

ASiantuntijat

Matkailumarkkinoinnin
toimisto NordicMarketing



Greta Tanskanen

Kansainvälinen
matkailu ja
liiketoiminnan
kehittäminen



Suvi Ahola

Tuotteistaminen,
B2B-myynti ja
matkanjärjestäjäy
hteistyö



Liisa Tuokko

Kasvumarkkinointi,
visuaalinen viestintä ja
tekoälyn
hyödyntäminen



Ilmoittautuminen on auki 31.8. asti
TÄYTÄ LOMAKE

PÄIVÄN OHJELMA

9.00–10.00

Saapuminen, rekisteröityminen ja aamukahvit

Aikaa verkostoitumiselle ja päivän käynnistämiseksi.

10.00–12.00

Asiantuntijapuheenvuorot

Näkökulmia B2B-myyntiin, asiakkaisiin, markkinoihin ja yhteistyöhön.

12.00–13.00

Lounas ja verkostoitumista

13.00–13.45

Asiantuntijapuheenvuorot jatkuvat

13.45–14.00

Iltapäiväkahvit ja siirtyminen klinikoihin

Ohjeistus työskentelyyn ja ryhmiin jakautuminen.

14.00–15.30

Klinikkatyöskentely pienryhmissä

Päivän teemoja viedään käytäntöön kolmessa klinikassa:

Asiakkaat ja markkinat:

Kenelle myyt – ja mitä kansainvälinen ostaja tarvitsee?

B2B-myynti ja myyntiviesti: Miten kiteytät tarjontasi niin, että ostaja ymmärtää sen nopeasti?

Verkostot ja yhteistyö: Miten yhteistyö vahvistaa tarjontaa ja avaa uusia mahdollisuuksia?

15.30–16.00

Päivän yhteenveto ja seuraavat askeleet

Kootaan päivän tärkeimmät oivallukset ja viedään ne kohti omaa tekemistä.

